

Netzwerktreffen des
Beraternetzwerkes OWL
Veranstaltung der Effizienz-Agentur
NRW – Regionalbüro Bielefeld

Ein Vortrag von
Wilhelm Heidbrede
K f U – Konzepte für Unternehmen

23. 08. 2018



Checks und Praxishilfen für die Beratung / Netzwerke nutzen für den Kompetenzaustausch

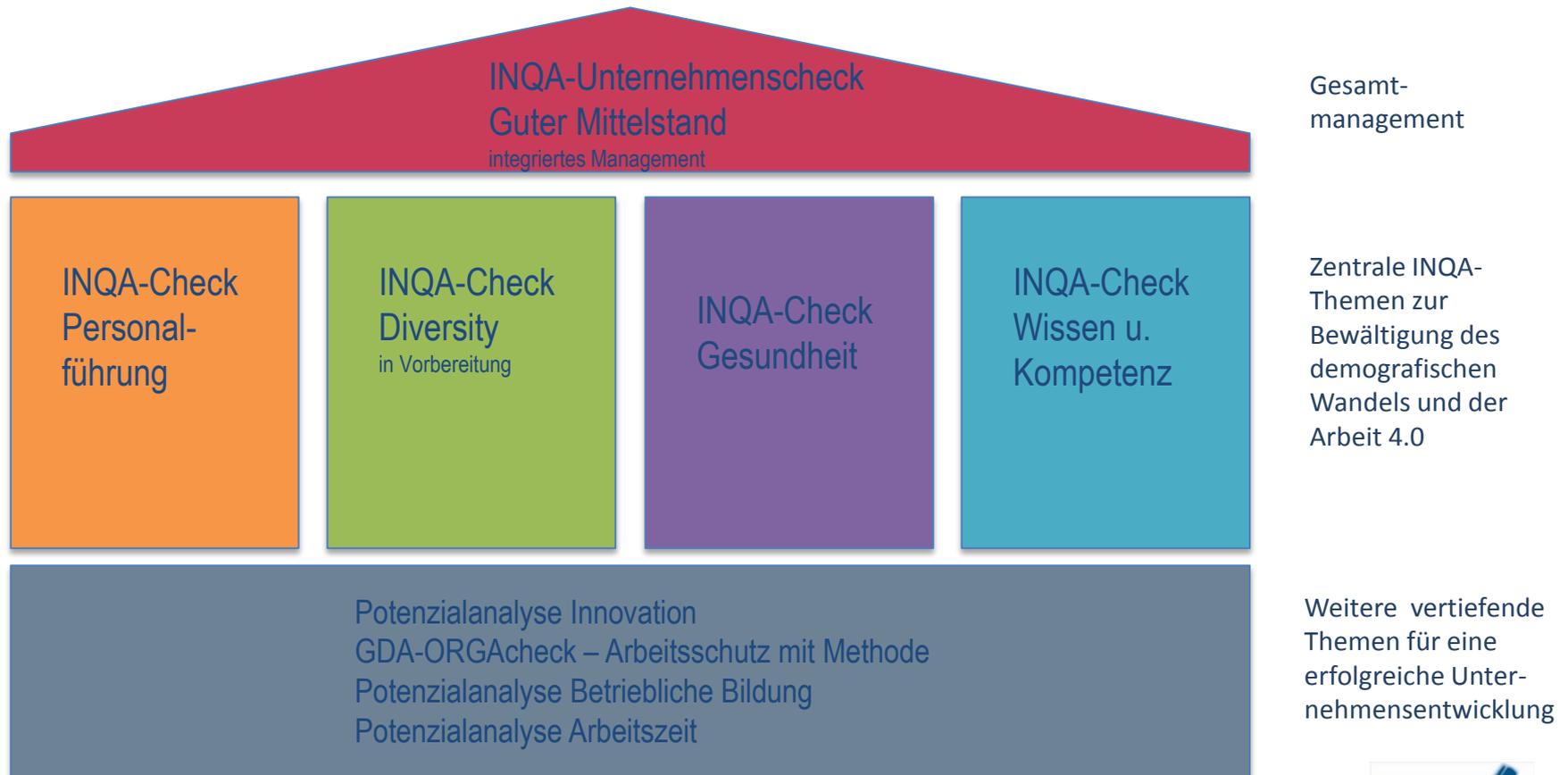
- Offensive Mittelstand – Gut für Deutschland
- Unternehmenscheck als Grundlage
- Innovation sichert Erfolg
- Netzwerke



Informationen zur „Offensive Mittelstand - Gut für Deutschland“

Praxisstandards-Mittelstand

Die INQA-Instrumentenfamilie



INQUA-Unternehmenscheck

- 1. Strategie
- 2. Liquidität
- 3. Risikobewertung
- 4. Führung
- 5. Markt und Kunde
- 6. Organisation
- 7. Unternehmenskultur
- 8. Personal
- 9. Produktions- und Leistungs-Prozess
- 10. Beschaffung
- 11. Innovation

Innovation sichert Erfolg

- 1. Rahmenbedingungen für Innovation gestalten
- 2. Interne Innovationsbereitschaft fördern
- 3. Externe Innovationspotentiale nutzen
- 4. Impulse für Innovationen setzen
- 5. Generationen in die Innovationsprozesse einbinden
- 6. Innovationsprozesse steuern

1. Rahmenbedingungen für Innovationen gestalten

- **1.1 Bedeutung von Innovationen für unser Unternehmen**
- Wir haben gemeinsam mit unseren Beschäftigten geklärt (in Mitarbeiter-/Teamgesprächen), welche Bedeutung Innovationen für unser Unternehmen haben.

- **1.2 Innovationsfreundliche Führung**
- Bei uns motivieren die Führungskräfte auf allen Ebenen unsere Beschäftigten, ihre Ideen einzubringen, und sie schaffen die Bedingungen dazu.

1. Rahmenbedingungen für Innovationen gestalten

- **1.3 Innovationsfreundliche Fehlerkultur**
- Wir sind uns bewusst, dass Fehler, Probleme und Rückschläge in Innovationsprozessen unvermeidlich sind. Wir werten Misserfolge konstruktiv und systematisch aus, um Fehlerwiederholungen zu vermeiden und Verbesserungspotentiale aufzudecken. Dabei vermeiden wir Schuldzuweisungen.

1. Rahmenbedingungen für Innovationen gestalten

- **1.4 Image als innovatives Unternehmen**
- Wir stellen uns bei unseren Kunden und Lieferanten sowie in der Region und in unserem Marktsegment als innovativer Betrieb dar (Image). Das fördert den Anspruch von Kunden an Innovationen und bringt uns dazu, unserem Anspruch eher gerecht zu werden.

Netzwerke

- Es existieren bundesweit diverse Berater-Netzwerke in unterschiedlichsten Bereichen
- Die Zielrichtung ist immer, untereinander zu kommunizieren, sich miteinander auszutauschen
- Geschäfte zu generieren!!

Verschiedene Philosophien

- 1. Primäre Ausrichtung auf Geschäft und gegenseitiges Empfehlungsmarketing
- 2. Austausch und gegenseitige Empfehlungen, wenn es die Situation erlaubt
- 3. Sich untereinander austauschen, um voneinander zu profitieren

1. Primäre Ausrichtung auf **Geschäft** und gegenseitiges Empfehlungsmarketing

- Beispiel:
- „BNI - Business Network International“
- Sehr stringente und straffe Führung
- Wöchentliche Treffen ab 06:30 – ca. 2 Stunden
- Konkretes Abfragen von Geschäften aus der vorausgegangenen Woche
- Starker Druck, sich gegenseitig zu empfehlen

2. Austausch und gegenseitige Empfehlungen, wenn es die Situation erlaubt

- Beispiel:
- „Kompetenz-Netz e. V.“
- 1 Kontakt– 20 Experten
- Fokus liegt auf Austausch und Kooperation untereinander
- Empfehlungen sind gewünscht und werden bei Kundenbedarf platziert
- Keine Vorgabe für die Intensität von Empfehlungen

3. Sich untereinander austauschen, um voneinander zu profitieren

- Beispiel:
- „DIE KMU-BERATER“
- Bundesverband freier Unternehmensberater e. V.
- Inhalt und Zweck des Verbandes sind:
intensiver Erfahrungsaustausch über die mittelständische Unternehmensberatung
- erfolgreiche Kooperationen zwischen Unternehmensberatern im Mittelstand
- qualifizierte Weiterbildung von der Praxis für die Praxis in der Mittelstandsberatung

Sinn und Zweck von Netzwerken

- Es kommt immer auf die eigene Einstellung an
- Es sollte immer ein gegenseitiges „Geben und Nehmen“ sein
- Berater/innen, die primär an ihren eigenen Vorteil denken und nur „Ich-bezogen“ unterwegs sind, sind m. E. keine geeigneten Netzwerker/innen

- Um erfolgreich zu „netzwerken“ muss man sich immer vorbehaltlos und ohne zu große Erwartungen persönlich einbringen
- Mittel- und langfristige Kooperationen und Offenheit zahlen sich aus
- Kurzfristige Erfolge (Geschäfte) sollten nicht das Ziel sein

- Für Engagement und Einsatz im Sinne des Netzwerkes darf man keine spontanen Gegenleistungen erwarten!
- Diese „Gegenleistungen“ kommen i. d. R. unverhofft und an unvermuteter Stelle zu einem zurück.

- Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit
- Ich wünsche Ihnen weiterhin viel Spaß und Erfolg beim „Netzwerken“
- Wilhelm Heidbrede
K f U – Konzepte für Unternehmen
1. Vorsitzender KompetenzNetz e. V.